

LES CRÉDITS FOURNISSEUR

Les crédits fournisseur, ou forfaitage, constituent une forme de financement par laquelle l'exportateur peut vendre des billets à ordre à moyen terme avec des périodes de paiement pouvant atteindre cinq ans et même parfois sept. Ces billets fournis par l'acheteur mexicain sont remis à l'institution financière canadienne. L'exportateur reçoit l'argent après que le billet a été escompté à un taux fixe et les intérêts déduits. Il faut le plus souvent obtenir une garantie de la banque de l'acheteur.

L'exportation par crédit-bail est une forme spécialisée de financement de moyen à long terme offert par les filiales de certaines banques canadiennes. Elles paieront l'exportateur pour le transfert du titre de propriété et la livraison de l'équipement, puis encaisseront le règlement auprès du titulaire mexicain du bail.

LE FINANCEMENT DES EXPORTATIONS À CONDITIONS AVANTAGEUSES

Ce type de financement revient à obtenir un crédit ou un prêt à un taux inférieur à celui du marché. Il est par exemple courant que les institutions financières internationales ou les gouvernements offrent des crédits aux acheteurs des pays les moins développés à titre d'aide au développement. De la même façon, les exportateurs ont accès à des prêts à taux plus faible comme moyen d'encourager l'augmentation des exportations. En règle générale, ces mécanismes ont pour objet d'inciter les petites et les moyennes entreprises à participer aux transactions qui ne seraient autrement que marginales pour elles. L'effet secondaire de tels prêts à des taux inférieurs à ceux du marché peut toutefois être de réduire la disponibilité des capitaux pour l'exportation étant donné que les prêteurs travaillant aux taux commerciaux se verront couper leur marché par les prêteurs offrant des conditions avantageuses.

LES CAUTIONS DE BONNE FIN

Il est courant pour les grands projets d'investissement que les institutions financières assument tous les risques en cas de défaut de paiement de l'acheteur. Par contre, le consortium financier pourra exiger des cautions ou garanties de bonne fin des fournisseurs afin de s'assurer que le projet soit réalisé à un niveau donné de qualité, dans les délais prévus et en respectant le budget. C'est ainsi qu'on pourra demander aux concepteurs et aux entrepreneurs généraux de fournir des lettres de garantie en même temps que leur soumission pour garantir qu'ils seront en mesure et auront la volonté de réaliser le projet proposé. On pourra également demander à ces entrepreneurs de fournir une caution de bonne fin qui garantira la bonne mise en œuvre du projet, les avances versées, la qualité des matériaux, la qualité de l'exécution et le type d'équipement utilisé pour des installations physiques.